



PASIÓN POR EDUCAR

NOMBRE DE ALUMNO:

ALAN FRANCISCO GALLEGOS MORALES

NOMBRE DEL CATEDRATICO:

ROSIBEL CARBAJAL DE LEÓN

NOMBRE DEL TRABAJO:

SUPERNOTA

PASIÓN POR EDUCAR

MATERIA:

DIRECCION Y LIDERAZGO

GRADO: 7MO CUATRIMESTRE

GRUPO: LDE08EMC0122-A

3.6 NEGOCIACION

CHIAVENATO en 2004, declaro que la negociación, Es el proceso de tomar decisiones conjuntas cuando las partes involucradas tienen preferencias diferentes.

ANTIGÜEDAD

La manera en que se buscaba resolver los conflictos era a través de una batalla directa en la cual surgiría un vencedor y un vencido.



ACTUALIDAD

En la actualidad se busca un enlace de interacción y negociación y así llegar a un acuerdo, esto puede realizarse entre dos personas o una persona y un grupo, o entre grupos.

CARACTERÍSTICAS DE LA NEGOCIACIÓN

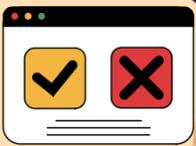
OBJETIVO

Busca llegar a un acuerdo entre las partes involucradas siempre y cuando se realice en negociación de reserva, y ambos negociadores obtengan o cedan ventaja.



¿CUANDO NO HABRA NEGOCIACION?

Cuando se está fuera del acuerdo, o que ofrecen menos de lo que puedes aceptar.



¿COMO SE MEDIRA?

Se mide por el impacto y la influencia que se ejerza en la contraparte y no sólo por la intención que se tenga en la misma.



EJEMPLO

DIVORCIO.

Buscar negociar entre las partes, poder llegar a un acuerdo mutuo, y evitar todo el proceso tardado al llegar a un litigio.



BIBLIOGRAFIA:
ANTOLOGIA UDS DE DIRECCION Y
LIDERAZGO, APUNTES TOMADOS EN CLASE.